Canadian Shipbuilding Industry Stakeholder Consultations Preliminary Report

October 16, 2000

Introduction

Description of the Stakeholder Consultations

The following is a preliminary report on the results of Industry Canada's bilateral consultations with a broad representation of some 30 shipbuilding industry stakeholders. These stakeholders included: senior representatives of large and small shipyards; organized labour groups; ship owners and shippers; offshore oil and gas vessel fabricators and service providers; various industry and business associations; and provincial and municipal governments. A list of the firms and organizations consulted is attached as Appendix A.

The consultations were undertaken from May to September 2000, to gain new perspectives on the challenges and opportunities for workers, industries and governments, and to explore avenues to pursue. The consultations provided an excellent opportunity for the Government of Canada to:

- discuss the state of the Canadian shipbuilding industry candidly with stakeholders;
- develop a common consensus on the facts surrounding the industry; and
- obtain valuable insights, information, and ideas about how best to approach not only the challenging circumstances facing the industry, but also about how to capitalize on the opportunities.

The House of Commons Standing Committee on Industry Recommendations

The consultations also respond to the Industry Committee's recommendation that the Government of Canada consult with stakeholders to explore niche markets. The Report is preliminary at this stage, as summaries of individual bilateral consultation meetings are not yet finalized with some of the stakeholders. A final report will be available in the near future.

The Methodology of the Preliminary Report

Every effort has been made to reference comments representative of the majority of each stakeholder group. However, individual firms and organizations consulted did not all share in the comments or opinions associated with a particular group of stakeholders. While some stakeholders were agreeable to being quoted on their views, others indicated they did not wish to be quoted or to have their names attributed to any particular positions. Accordingly, the report has aggregated the information in order to protect the

confidentiality of stakeholders by avoiding any direct attributions.

Stakeholders expressed a broad set of views. All of these views, whether they reflect consensus or illustrate differences, are represented. The report attempts to cover all areas of convergence and divergence.

Overview of the General Findings of the Consultations

The consultations enabled Industry Canada not only to share its information with stakeholders, but also to considerably add to and, in some cases, update or correct its information.

While consensus was not unanimous, there was broad agreement on the substantial issues facing larger yards (i.e., those capable of larger commercial and naval newbuild construction) and on the emerging opportunities for small- and medium-sized Canadian yards in niche markets. It is clear from the consultations that the problems and challenges of the shipbuilding industry (and of related heavy marine industries including fabrication of offshore oil and gas vessels and modules), and potential solutions as well, vary considerably depending on the size of yard and the types of niche markets on which the yards are focussed. There is clear consensus on the stark realities posed by competition in the international shipbuilding and repair and heavy marine industries marketplace.

Broad, but again not unanimous, consensus emerged regarding impediments and possible solutions to address the issues and capitalize on the opportunities. Stakeholders generally acknowledged the government's commitments under international agreements, which limit its ability to act unilaterally to provide relief and remedies against foreign subsidies and other elements which distort the markets.

It was noted that there were real opportunities for new growth in some niche markets, but there was also broad agreement as to areas where the Canadian industry shows little possibility of growth, such as in larger commercial and naval vessel newbuilds.

Stakeholders generally agreed on the current state of the industry in Canada, and on the issues facing both domestic and international shipbuilding. Key issues include subsidization by other shipbuilding nations as well as other factors of advantage, such as high investments in technology or low labour costs, trade barriers that limit market access, current imbalance between supply and demand both internationally and in Canada, and the need to re-focus traditional approaches to shipbuilding, in order to capture emerging specialty markets.

Stakeholders were generally divided on the solutions to these issues. Some groups felt that the industry's future was best left in the hands of industry itself, while others felt that government should play a lead role in re-establishing the competitiveness of Canadian shipbuilding. Some groups were diametrically opposed on points related, for instance, to the need for better access to financing.

Another point that emerged from the consultations is that the shipbuilding regions have a range of shipbuilding capacities, interests, and successes in a variety of different markets, and consequently face diverse challenges. Therefore, they differ in some respects on measures needed to strengthen shipbuilding and repair, and associated heavy marine industries.

Another point of variance is between the small- to medium-sized shipyards and the larger shipyards. The smaller yards seem better able to adapt to demands for new products and, therefore, new markets as well, while larger yards are more affected by current international market conditions. In general, smaller, more innovative yards are operating at a significantly higher capacity than the larger traditional yards where there is

a serious overcapacity problem.

Throughout the meetings it was evident that, despite the challenges currently facing Canada's shipbuilding industry, there are many examples of innovative approaches and resulting success stories. Several yards have captured substantial business in specialized product areas such as luxury yachts, tug boats and modules for offshore exploration.

There is also optimism with regard to new opportunities for marine industries, especially in the development of offshore oil and gas. Stakeholders feel that action is required by all concerned to maximize the benefits related to emerging opportunities for Canadian industry.

The industry is in transition. Certain domestic market segments, such as federal government newbuilds, have declined and some traditional global market segments for small- and medium-size ships are threatened by global overcapacity. New domestic and international opportunities are emerging that could be considerable, but will take time to develop. Smaller but no less important opportunities in certain niche markets such as smaller aluminum vessels, higher-tech tugs and luxury yachts are filling capacity in some smaller yards.

Issues Emerging from Shipbuilding Stakeholders Consultations

Assessment of Current International and Domestic Situation

With regard to larger commercial newbuilds, stakeholders generally agreed with the assessment of the current situation facing major shipyards both in Canada and abroad. There is substantial overcapacity world-wide, the market is overwhelmingly dominated by southeast Asian countries, and there are few prospects for Canadian yards to participate in this portion of the market (i.e., larger commercial newbuilds).

Participants recognized that traditional shipbuilding has migrated to emerging industrial economies. Many national shipbuilding industries, including the Canadian industry, are currently impeded by serious global overcapacity, soft markets, varying and unpredictable degrees of subsidization by other shipbuilding nations, and prohibitive trade barriers. In short, the industry is struggling in a spoiled market where the normal forces of supply and demand have become distorted.

The majority of stakeholders recognized that the shipbuilding industry is moving away from some traditional commercial and government markets and towards higher-technology and more specialized niche markets. Many stakeholders saw the need for the industry to focus on niche markets and new opportunities, and to adjust and capture these opportunities. Measures which would assist in capturing emerging opportunities could include: widening the definition of shipbuilding to include heavy marine industries (such as offshore oil and gas vessels and modules); investing in new technologies and research and development; sharing best practices; renewing the work force; and, industry rationalization to better adapt to present and projected demand.

Most but not all stakeholders generally favoured one or more of the policy elements which are proposed in Bill C-213. Stakeholders noted that the main areas where improvements could be made to industry conditions include: more assertive federally-sponsored export promotion; greater access to international markets, particularly the United States (U.S.); the maintenance of tariffs on vessels imported into Canada; improved export financing and tax credits; reduced foreign subsidies; and, predictable federal procurement practices. It was widely recognized, however, that many of these challenges are difficult to overcome.

On the State of the Industry Today

Provincial governments recognize that the shipbuilding industry is in transition, and feei that federal assistance should be provided to help it restructure and prepare for new opportunities. It was not clear whether provincial governments were disposed to provide further assistance or support to their industries. There was general agreement on the need to focus on value-added shipbuilding products such as luxury yachts and other niche markets. To achieve this, the issues of an aging shipbuilding workforce, the need for skill enhancement and technology adaptation must be addressed.

Most ***shipbuilders*** see the future for Canadian shipbuilding in niche markets such as specialty-type vessels, often built using proprietary designs. But in order to compete in specialty niche markets internationally, Canadian yards must invest more in new technology and skill enhancement for workers.

Canadian ***shipyard owners*** recognize that efficiency is as important to competitiveness as pricing and quality, and felt Canadian yards need to continue to focus on increasing their levels of productivity.

The consultations revealed that Canadian shipyards may not be using Canada's world-class domestic marine research facilities to their best advantage. Moreover, few make use of the Scientific Research and Experimental Development tax credits and other federal programs to encourage innovation.

From the perspective of **shipowners**, on-budget and on-time production reliability are of extreme importance. Some of these stakeholders noted that Canadian shipbuilders sometimes lag behind other countries, notably Japan, in this regard. **Shipowners** observed that the sometimes lower productivity and efficiency of Canadian **shipbuilders** were issues that greatly affect their competitiveness. This situation is viewed by some stakeholders as attributable to the lack of sufficient investment in new technologies and modernized skills.

On Trade Policies and Trade Promotion

Many of the **mid-sized shipyards** indicated that greater government support for the promotion of their products and capabilities on the international market is needed. They also feel restricted by the taxation regimes and inter-provincial trade regulations that vary from province to province.

Provincial governments also feel that the shipbuilding industry could benefit from more active promotion of its products and capabilities by the federal government. They would like to see Canadian consulates and embassies made more aware of regional shipbuilding capabilities and products, and would like to see shipbuilding included in trade missions.

Provincial governments are united in their concern over protectionist trade barriers, and believe the federal government should more actively advocate changes to trade policies that keep Canadian shipbuilders out of major international markets.

Some **provincial governments** believe that Canada should not refrain from subsidizing the industry, while other countries appear to contravene the Organization of Economic Co-operation and Development guidelines on shipbuilding subsidies.

Ship owners were divided on whether the 25 per cent tariff on imported ships should be eliminated, while **shipbuilders** feel that the elimination of the tariff would effectively close down Canada's shipbuilding

industry.

On Financing and Bill C-213

Many **shipyard owners** were pleased with the support received from the Export Development Corporation (EDC). Some suggested that EDC financing could be made more effective by shortening the turnaround time for approvals. More importantly, they feel that longer financing terms, perhaps up to 20 years, are necessary in order for them to be competitive internationally. Also, tax credits would help offset the subsidies provided by other shipbuilding nations.

On Bill C-213, many **shipyard owners** indicated that the financial elements of the Bill would help the industry be more competitive, but that they alone would not be sufficient to overcome the problems of a distorted international marketplace, nor would they create sufficient domestic demand to re-establish the Canadian shipbuilding industry to its former levels of activity.

By and large, Canadian **ship owners** do not consider access to capital for domestic newbuilds as being an issue. Most **ship owners** that were interviewed do not consider subsidies to shipyards to be an effective way to revitalize the shipbuilding industry.

Labour firmly supports Bill C-213, and would encourage Canadian ship owners to buy Canadian-made vessels.

Provincial governments feel that it would be helpful to consider a financing package similar to the U.S. Title XI.

On Federal Procurement

Shipyards that rely on government newbuilds and repairs indicated that the unpredictable nature of federal procurement makes it difficult to manage their businesses. Many of them suggested that the government adopt a 10-year business plan for its marine newbuild and repair/refit work. In addition, many **shipyards** expressed frustration with the complexity and costs associated with the federal procurement process.

Also noted was a desire by the industry to have the federal government enforce its 'Buy Canadian' element of the federal shipbuilding policy, and to increase the contracting of federal ship repair to the private sector.

Notwithstanding this, stakeholders generally recognized that even stabilized government purchasing would not be sufficient by itself to sustain the industry at its current capacity.

On Best Practices and Future Prospects for Shipbuilding, Repairs and Refits

Most stakeholders across the country noted with interest the emerging opportunities associated with offshore oil and gas exploration, development, production and servicing, and for replacement of the Great Lakes fleet.

All of the **shipyards** recognized that some degree of product specialization is necessary to regain competitiveness, and many have either adopted this practice or are looking toward niche markets as a way to sustain their operations. New market opportunities may include new marine technologies and components, specialty vessels such as tugs, luxury yachts, specialized repairs, and the offshore oil and gas market. Many

expressed the need for the industry to work cooperatively and share information on best practices, and to consider strategic alliances amongst yards and other marine industries.

Ship owners mostly agree that the future of shipbuilding is in specialty or niche markets, and they feel that shipyards should be assisted in their attempts to diversify into specialty production or improved repair/refit capabilities, with an increased focus on high-quality niche market ships. Some **ship owners** expressed the view that the ship repair and refit market in some regions is an untapped market; frequently they go abroad for repairs, which they would rather do in Canada. This is particularly true of the industry on the East Coast.

All **shipbuilding provincial governments** recognized the importance of seizing new opportunities in order to maintain a national shipbuilding industry. In addition to the niche markets mentioned above, the offshore oil and gas industry is reputed to hold huge economic potential on both the East and West coasts. **Provincial governments** urged the federal government to act quickly to ensure adequate levels of Canadian content are required by corporations undertaking oil and gas exploration for the benefit of Canadian industry, its workers and our communities, but appreciate that this must be done within the constraints of Canada's international obligations, shared federal/provincial jurisdiction, and the Agreement on Internal Trade.

Most stakeholder associations (i.e., groups representing the interests of various stakeholders, including those of municipalities where shipbuilding is present) expressed concern about declining employment levels, but support the necessity for the industry to seriously explore niche markets and diversification opportunities to thrive in an increasingly globalized marketplace.

On the Need for More Dialogue

Stakeholders unanimously felt that the increased dialogue between government and the shipbuilding community was a very positive step. **Stakeholder associations** generally believe that increased dialogue is necessary to share information on best practices, and to help design the future direction of the industry, and that the federal government should play a leading role.

Some stakeholders, including **shipyards**, felt a bilateral approach to consultation was the preferred way to initiate an industry-wide dialogue, while others, notably **labour organizations**, felt strongly that solutions can only be determined through broader multi-stakeholder meetings.

Seizing Opportunities

One overall theme remained constant throughout the shipbuilding stakeholder consultations. Emerging opportunities will define tomorrow's shipbuilding industry, and how they will define it depends on the collective ability and willingness of all stakeholders to rise to these new challenges. Many of these opportunities are not immediate and some, such as those associated with offshore oil and gas, are particularly unpredictable.

Stakeholders involved in the offshore oil and gas industry agreed that the principal shipbuilding industry opportunities appearing on the horizon include the offshore oil and gas exploration industry. Many stakeholders noted the predictions of ongoing significant economic impact especially for the East Coast, but also for the West Coast and the Arctic in the future. The impact is expected to be diverse, as the offshore oil and gas industry requires such things as additional ships, supply bases, supplies and exploration components. These demands are increasing and creating opportunities not only for shipyards and offshore oil and gas vessel and module fabricators, but for other industrial and manufacturing sectors as well. Opportunities for larger

East Coast oil and gas projects over the next five years is estimated at about $2 billion.

Offshore oil and gas stakeholders made several important observations and suggestions. Many expressed the view that Canadian content, including design and engineering elements, is the key issue to securing higher percentages of work on Floating Production and Storage Offshore vessels, semi-submersible and gravity-based platforms, and the modules associated with them. The market for anchor handling and supply vessels, and for the services they provide to the offshore, was cited by many as being important to their future prospects.

The views of **stakeholders involved in offshore oil and gas** products and services varied somewhat in regard to tariffs and subsidies, with some indicating they were of less importance. Others suggested that amendments to the *Coasting Trade Act* to remove the exemption for vessels allowed entry "where there is no Canadian-flagged vessel available in Canada" would be of great benefit.

Many of these stakeholders felt the **offshore oil and gas** vessel and module fabrication industry should be included with the shipbuilding industry for federal policy purposes. Their view was that many of their interests are identical or similar to shipbuilders who favour such things as federal refundable tax credits and higher capital cost allowances for leasing. Measures to assist offshore oil and gas stakeholders to improve and facilitate technology transfer from abroad were also recommended.

The replacement of many Canadian vessels in the **Great Lakes' fleet** is expected in the coming years. This fleet of some 150 vessels, of which about two-thirds engage exclusively in coastal shipping in the Great Lakes only, could provide a potential market of $1.3 to $1.7 billion for large yards. It was widely recognized that most of these ships will not be replaced in the near term, and that competitive pricing will be a major factor in determining how many of these vessels are built in Canada.

Acknowledgement

Industry Canada wishes to express its appreciation to all stakeholders who participated in the consultation process. Their assistance and advice to the Department has enabled the development of this report. While there are a variety of views on the issues facing the industry, the process has provided a broad representation of stakeholders and the government with an opportunity to share, compare and exchange valuable information and ideas with a view to improving the prospects for the industry and its workers.

Explanatory Notes

The Jones Act - A number of maritime laws (collectively known as the "Jones Act") impose a variety of limits on foreign participation in the U.S. domestic maritime industry. Under these laws, the carriage of cargo or passengers between points in the U.S. is restricted to U.S.-built and U.S.-documented vessels owned and operated by U.S. citizens. In international shipping, there are limitations on foreign ownership of vessels eligible for documentation in the U.S. These and other restrictions limit Canadian participation in U.S. markets.

The Jones Act does not entirely bar foreign shipyards from participating in the U.S. shipbuilding market. For instance, certain types of ships such as research vessels and offshore platforms may be procured from non-U.S. yards, and foreign yards are also allowed to do some repair and overhaul work. As a result of a commitment made in the North American Free Trade Agreement (NAFTA) negotiations - virtually its only undertaking in the maritime sector - the U.S. has clarified that work involving the replacement of less that 7.5

per cent of the hull and superstructure of a vessel can be done without forfeiting its Jones Act status, and up to 10 per cent with prior approval. Having fulfilled its NAFTA commitment to clarify the rebuild determination, there is no expectation at this time that this allowance for repair and overhaul work will be liberalized.

Although Canada and other trading partners have sought to enhance access to the U.S. market in this sector through trade negotiations, the U.S. has refused to negotiate improvements. At this time, there is no viable recourse available to Canada against the Jones Act.

Title XI- The U.S. Maritime Administration provides financing for the purchase of new, U.S.-built ships under its Title XI program. Title XI of the *U.S. Merchant Marine Act* of the 1930's is administered by the Maritime Administration (MarAd), and provides a 'full faith and credit' government guarantee for 25-year commercial loans to finance 87.5 per cent of the cost of U.S.-made vessels. In 1993, under the Clinton administration, it was revised and extended to include foreign transactions.

In the case of a U.S. export to Canada that benefits from Title XI financing, the industry has the option of initiating a countervailing duty (CVD) case. Similarly, the industry may initiate an anti-dumping (AD) case if it believes U.S. exports to Canada are being sold at below cost or for less than fair market value. If a CVD and/or AD investigation were conducted, and it was found that the Canadian industry was being injured as a result of dumped and/or subsidized imports, duties could be imposed. Under the NAFTA, Canada has the option of imposing quantitative restrictions on the importation of U.S.-built ships so long as the Jones Act remains in effect.

Bill C-213, *An Act to Promote Shipbuilding* - A private member's Bill (Dubé, Bloc Quebecois) introduced in response to industry demands, contains three main elements: (1) subsidized loans through a loan guarantee program; (2) improved tax treatment of lease financing; and, (3) a refundable tax credit. The Bill was referred to the Standing Committee on Finance for examination. On October 5, 2000, the Standing Committee voted unanimously in support of all of the Bill's clauses, and the Bill has been reported to the House of Commons for Third Reading.

Appendix A

List of Organizations Consulted

Allied Shipbuilders Ltd. Vancouver, British Columbia
Canada Steamship Lines Inc. Montréal, Québec
Canadian Committee on Shipbuilding Policy Saint John, New Brunswick
Canadian Shipowners Association Ottawa, Ontario
Chamber of Maritime Commerce Ottawa, Ontario
CP Ships Calgary, Alberta
Federation of Canadian Municipalities Ottawa, Ontario
Fednav International Ltd. Montréal, Québec
Friede Goldman Newfoundland Marystown, Newfoundland
Gouvernement du Québec Ville de Québec, Québec
Government of British Columbia Victoria, British Columbia
Government of Ontario Toronto, Ontario
Government of New Brunswick Fredericton, New Brunswick
Government of Newfoundland and Labrador St. John's, Newfoundland

Government of Nova Scotia Halifax, Nova Scotia
Government of Prince Edward Island Charlottetown, Prince Edward Island
Industries Océan Inc. Ile-aux-Coudres, Québec
Irving Shipbuilding Inc. Saint John, New Brunswick
Les Industries Davie Inc. Lévis, Québec
Marine Workers Federation Halifax, Nova Scotia
PCL Industrial Constructors Inc. Bull Arm, Newfoundland
Peter Kiewit Sons Co. Ltd. St. John's, Newfoundland
Point Hope Shipyard Co. Ltd. Victoria, British Columbia
Port Weller Dry Docks Port Weller, Ontario
Seaspan (Cyprus) Limited Vancouver, British Columbia
Secunda Marine Services Limited Dartmouth, Nova Scotia
Shipbuilding Association of Canada Ottawa, Ontario
St. John's Dockyard Limited (Newdock) St. John's, Newfoundland
Vancouver Shipyards Co. Ltd. Vancouver, British Columbia
Verreault Navigation Inc. Les Méchins, Québec

Consultations menées auprès d'intervenants de l'industrie canadienne de la construction maritime

Rapport préliminaire

le 16 octobre 2000

Introduction

Description des consultations

Le présent document est un compte rendu préliminaire des résultats des consultations bilatérales qu'Industrie Canada a menées avec un vaste groupe formé d'une trentaine de représentants de l'industrie de la construction maritime. Ces intervenants comprenaient des représentants de haut niveau de chantiers navals de grande et de petite taille, de groupes syndicaux, d'armateurs et d'affréteurs, de constructeurs de navires affectés à l'exploitation des ressources pétrolières et gazières extracôtières et de fournisseurs de services connexes, de diverses associations industrielles et commerciales, ainsi que de gouvernements provinciaux et d'administrations municipales. Vous trouverez ci-après l'Annexe A, qui constitue la liste des entreprises et des organismes consultés.

Les consultations ont eu lieu entre les mois de mai et de septembre 2000; le but visé était d'obtenir des points de vue nouveaux sur les défis et les occasions qui s'offrent aux travailleurs, aux industries et aux gouvernements, ainsi que d'explorer les voies à suivre. Ces consultations ont procuré au gouvernement du Canada une excellente occasion :

- de discuter franchement avec les intervenants de la situation de l'industrie canadienne de la construction maritime;
- de dégager un consensus sur les faits entourant l'industrie; et
- d'obtenir des perspectives, des informations et des idées utiles sur la meilleure façon d'aborder les circonstances complexes auxquelles l'industrie est confrontée, ainsi que sur la manière de tirer profit des possibilités qui s'offrent à elle.

Recommandations du Comité permanent de l'industrie de la Chambre des communes

Les consultations font également suite à la recommandation du Comité de l'industrie, qui préconisait que le gouvernement du Canada consulte des intervenants de l'industrie en vue d'analyser la question des marchés à créneaux. Le rapport est préliminaire à ce stade-ci, car les sommaires des réunions de consultations bilatérales individuelles n'ont pas encore été mis au point avec certains des intervenants. Un rapport final sera disponible prochainement.

La méthodologie du rapport préliminaire

Tout a été mis en oeuvre pour refléter les commentaires qui sont représentatifs de la majorité des membres de chaque groupe d'intervenants. Cependant, les différentes entreprises et organisations consultées ne souscrivaient pas toutes aux observations ou aux opinions associées à un groupe particulier d'intervenants. Certains intervenants étaient d'accord pour que l'on cite leurs opinions, mais d'autres ont indiqué qu'ils ne voulaient pas être cités ou que leur nom soit associé à des positions particulières. Les informations présentées dans le rapport ont été regroupées de manière à protéger la confidentialité des intervenants en évitant toute association directe.

Les intervenants ont exprimé un vaste éventail de points de vue. Ces derniers, qu'ils reflètent un consensus ou illustrent des différences, sont tous représentés, et le présent rapport s'efforce de couvrir tous les éléments de convergence et de divergence.

Aperçu des conclusions générales des consultations

Les consultations ont permis à Industrie Canada de faire part de ses informations aux intervenants ainsi que de les compléter et, dans certains cas, de les mettre à jour ou de les rectifier dans une large mesure.

Le consensus n'était pas unanime, mais les intervenants ont largement souscrit aux problèmes fondamentaux auxquels sont confrontés les grands chantiers capables de construire des navires de grande taille à vocation militaire et commerciale, ainsi qu'aux nouveaux débouchés qui s'offrent aux chantiers canadiens de petite et de moyenne taille au sein de marchés à créneaux. Il ressort clairement des consultations que les problèmes et les défis de l'industrie de la construction maritime (ainsi que des industries maritimes lourdes connexes, dont celle de la fabrication de navires et de modules destinés à l'exploitation des ressources pétrolières et gazières extracôtières), de même que les solutions possibles, varient considérablement suivant la taille des chantiers et le genre de marché à créneaux sur lesquels ils sont axés. Il se dégage un net consensus sur les dures réalités de la concurrence au sein du marché international de la construction et de la réparation de navires, ainsi que des industries maritimes lourdes.

Il s'est dégagé un vaste consensus, non unanime là encore, à propos des obstacles rencontrés, ainsi que des solutions permettant d'aider à régler les difficultés et à tirer profit des débouchés. Les intervenants ont généralement reconnu les engagements pris par le gouvernement dans le cadre d'ententes internationales, lesquels restreignent sa capacité d'agir unilatéralement pour fournir des mécanismes de recours contre les subventions étrangères et d'autres éléments provoquant une distorsion des marchés.

De réelles possibilités de croissance nouvelle ont été signalées dans certains marchés à créneaux, mais les intervenants se sont également entendus dans une large mesure sur les secteurs où l'industrie canadienne présente peu de possibilités de croissance, comme dans le domaine de la construction des navires de grande taille à vocation commerciale et militaire.

Les intervenants ont généralement convenu de la situation dans laquelle se trouve actuellement l'industrie au Canada, ainsi que des problèmes auxquels se heurtent les industries nationale et internationale de la construction maritime. Les principales difficultés comprennent les subventions qu'octroient d'autres pays fabricants de navires, ainsi que d'autres facteurs avantageux, comme d'importants investissements dans le secteur technologique ou des coûts de main-d'oeuvre peu élevés, des obstacles commerciaux qui restreignent l'accès aux marchés, l'actuel déséquilibre entre l'offre et la demande à l'étranger et au Canada, de même que la

nécessité de réorienter les approches traditionnelles à l'égard de la construction maritime de manière à conquérir de nouveaux marchés spécialisés.

En ce qui concerne les solutions à ces difficultés, les intervenants étaient généralement partagés. Certains groupes estimaient qu'il serait préférable de laisser l'avenir de l'industrie entre les mains de l'industrie elle-même, tandis que d'autres étaient d'avis que le gouvernement devrait jouer un rôle de chef de file en rétablissant la compétitivité de l'industrie canadienne de la construction maritime. Certains groupes avaient des positions diamétralement opposées sur des points liés, par exemple, à la nécessité d'un meilleur accès au financement.

Un autre point qui est ressorti des consultations est que les régions où l'on construit des navires jouissent d'un éventail de capacités, d'intérêts et de succès dans toutes sortes de marchés différents, et doivent donc faire face à des difficultés dissemblables. Ces régions diffèrent donc à certains égards sur le plan des mesures à prendre pour affermir le secteur de la construction et de la réparation de navires, ainsi que les industries maritimes lourdes qui y sont associées.

Il existe aussi des différences entre les chantiers de petite et de moyenne taille et les chantiers de grande taille. Les petits chantiers semblent davantage capables de s'adapter aux demandes de nouveaux produits et, par conséquent, aux nouveaux marchés, tandis que les gros chantiers sont davantage touchés par les conditions actuelles du marché international. En général, la production des chantiers de petite taille et plus innovateurs est nettement supérieure à celle des grands chantiers classiques, qui éprouvent un sérieux problème de surcapacité.

Il a été manifeste dans toutes les réunions qu'en dépit des difficultés qu'éprouve actuellement l'industrie canadienne de la construction maritime, il existe maints exemples de solutions innovatrices et d'histoires à succès. Plusieurs chantiers déploient une activité considérable dans des types de produits spécialisés, comme les yachts de luxe, les remorqueurs et les modules destinés à l'exploration extracôtière.

Il règne également un certain optimisme en ce qui concerne les nouveaux débouchés qui s'offrent aux industries maritimes, surtout dans le secteur de l'exploitation des ressources pétrolières et gazières extracôtières. Les intervenants sont d'avis que tous les intéressés doivent agir pour maximiser les avantages liés à ces débouchés.

L'industrie est en voie de transition. Certains segments du marché national, tels que la construction de navires pour le gouvernement fédéral, ont diminué, et quelques segments traditionnels du marché mondial des navires de petite et de moyenne taille sont menacés par la capacité de production excédentaire mondiale. De nouveaux débouchés voient le jour à l'échelon national et international, et ces derniers pourraient être considérables, mais leur expansion prendra du temps. Des débouchés plus restreints, mais non moins importants, dans certains marchés à créneaux, comme les navires en aluminium de petite taille, les remorqueurs plus évolués d'un point de vue technique et les yachts de luxe, comblent la capacité de production de quelques chantiers de petite taille.

Questions ressortant des consultations menées auprès des intervenants de l'industrie de la construction maritime

Évaluation de la situation actuelle à l'échelon national et international

Les intervenants ont généralement souscrit à l'évaluation de la situation actuelle à laquelle sont confrontés les

grands chantiers maritimes, tant au Canada qu'à l'étranger, relativement à la construction de navires commerciaux de grande taille. Il existe dans le monde entier une capacité de production excédentaire marquée, le marché est dominé très largement par les pays du Sud-Est asiatique, et les chantiers canadiens ont peu d'occasions de participer à ce segment du marché (celui de la construction de navires commerciaux de grande taille).

Les participants ont reconnu que les activités traditionnelles de la construction de navires ont migré vers les nouvelles économies industrielles. De nombreuses industries nationales, dont celle du Canada, sont actuellement entravées par une grave surcapacité de production mondiale, la faiblesse des marchés, des niveaux de subventionnement variables et imprévisibles de la part d'autres pays fabricants de navires, ainsi que des obstacles commerciaux prohibitifs. En bref, l'industrie se débat dans un marché gâté où les forces habituelles de l'offre et de la demande se sont faussées.

La majorité des intervenants ont reconnu que l'industrie de la construction maritime s'éloigne de certains marchés commerciaux et gouvernementaux traditionnels pour s'orienter vers des marchés à créneaux de plus haute technologie et plus spécialisés. De nombreux intervenants avaient le sentiment que l'industrie doit se concentrer sur des marchés à créneaux et de nouveaux débouchés, ainsi que s'adapter et conquérir ces marchés. Au nombre des mesures qui permettraient de tirer profit des nouveaux débouchés figurent les suivantes : étendre la définition de la construction maritime de manière à inclure les industries maritimes lourdes (comme les navires et les modules destinés à l'exploitation des ressources pétrolières et gazières extracôtières); investir dans de nouvelles technologies ainsi que dans la recherche et le développement; échanger des pratiques exemplaires; renouveler la main-d'oeuvre; et rationaliser l'industrie pour mieux s'adapter à la demande actuelle et projetée.

La plupart des intervenants, mais pas tous, étaient généralement en faveur d'un ou de plusieurs des éléments de principe qui sont proposés dans le projet de loi C-213. Ils ont fait remarquer que les principaux secteurs où l'on pourrait améliorer les conditions de l'industrie comprennent les suivants : des efforts plus énergiques de la part du gouvernement fédéral sur le plan de la promotion des exportations, un accès accru aux marchés internationaux, particulièrement les États-Unis, le maintien des tarifs imposés aux navires importés au Canada, une amélioration du financement des exportations et des crédits d'impôt, une diminution des subventions étrangères et des pratiques d'approvisionnement fédérales prévisibles. Il a été largement reconnu, cependant, qu'un grand nombre de ces aspects sont difficiles à régler.

État de l'industrie à l'heure actuelle

Les gouvernements provinciaux reconnaissent que l'industrie de la construction maritime est en voie de transition et sont d'avis que le gouvernement fédéral devrait l'aider à se restructurer, et à se préparer à exploiter de nouveaux débouchés. Il n'était pas clair si les gouvernements provinciaux étaient disposés à fournir une aide supplémentaire ou à soutenir leurs industries. Ils s'entendaient de manière générale sur le besoin de mettre l'accent sur des produits de fabrication à valeur ajoutée, comme les yachts de luxe, et d'autres marchés à créneaux. Pour atteindre cet objectif, il est nécessaire de traiter des questions suivantes : le vieillissement des travailleurs de la construction maritime; la nécessité de rehausser les compétences; l'adaptation à la technologie.

La plupart des ***constructeurs de navires*** considèrent que l'avenir de l'industrie canadienne de la construction maritime réside dans des marchés à créneaux, comme les navires spécialisés, dont les plans sont souvent exclusifs. Cependant, pour exercer une concurrence à l'échelle internationale au sein de tels marchés, les chantiers canadiens doivent investir davantage dans de nouvelles technologies ainsi que dans l'amélioration des

compétences de leurs travailleurs.

Les ***propriétaires de chantiers maritimes*** canadiens reconnaissent que l'efficacité est aussi importante que les prix et la qualité pour favoriser la compétitivité, et ils étaient d'avis que les chantiers canadiens doivent poursuivre leurs efforts en vue d'accroître leurs niveaux de productivité.

Les consultations ont révélé que les chantiers maritimes canadiens ne maximisent peut-être pas au mieux de leurs intérêts les installations de recherche maritime nationales de classe mondiale, telles que l'Institut de dynamique marine du Conseil national de recherches du Canada, à St. John's (Terre-Neuve). En outre, rares sont ceux qui font usage des crédits d'impôt au titre de la recherche scientifique et du développement expérimental ainsi que d'autres programmes fédéraux destinés à encourager l'innovation.

Selon les ***armateurs***, la fiabilité de la production, dans les limites budgétaires fixées et dans les délais impartis, revêt une extrême importance. Certains de ces intervenants ont fait remarquer que, sur ce plan, les fabricants canadiens de navires accusent parfois un certain retard par rapport à d'autres pays, le Japon notamment. Les ***armateurs*** ont fait remarquer que la productivité et l'efficacité parfois moindres des ***constructeurs de navires canadiens*** sont des problèmes qui ont une grande incidence sur leur compétitivité. Selon certains intervenants, cette situation est imputable au manque d'investissements suffisants dans de nouvelles technologies et des compétences modernisées.

Politiques commerciales et promotion du commerce

Un grand nombre des représentants de ***chantiers maritimes de taille moyenne*** ont déclaré qu'il est nécessaire que l'État soutienne davantage la promotion de leurs produits et de leurs capacités sur le marché international. Ils ont également le sentiment d'être entravés par les régimes fiscaux et les règlements interprovinciaux en matière de commerce, qui varient d'une province à une autre.

Les **gouvernements provinciaux** jugent aussi que l'industrie de la construction maritime pourrait profiter du fait que le gouvernement fédéral assure une promotion plus énergique de ses produits et de ses capacités. Ils aimeraient que l'on sensibilise davantage les consulats et les ambassades du Canada aux capacités régionales dans le domaine de la construction maritime et aux produits connexes, et que le secteur de la construction maritime soit inclus dans les missions commerciales fédérales-provinciales.

Les **gouvernements provinciaux** s'inquiètent tous des obstacles commerciaux protectionnistes, et croient que le gouvernement fédéral devrait préconiser avec plus d'énergie l'apport de changements aux politiques commerciales qui écartent les constructeurs de navires canadiens des grands marchés internationaux.

Quelques **gouvernements provinciaux** croient que le Canada ne devrait pas s'abstenir de subventionner l'industrie, quand d'autres pays semblent contrevenir aux lignes directrices de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) qui régissent les subventions relatives à la construction maritime.

La plupart des **armateurs** sont d'avis que l'on devrait éliminer le tarif de 25 pour cent imposé aux navires importés, tandis que les **constructeurs de navires** estiment que la suppression du tarif entraînerait la perte de l'industrie canadienne de la construction maritime.

Le financement et le projet de loi C-213

La plupart des **propriétaires de chantier maritime** étaient heureux de l'appui dont ils bénéficient de la part

de la Société pour l'expansion des exportations (SEE). Certains ont déclaré qu'il faudrait que l'aide financière de la SEE soit plus efficace, en raccourcissant le temps requis pour obtenir une autorisation. Fait plus important, ils estiment qu'il est nécessaire d'établir des périodes de financement plus longues (jusqu'à 20 ans) pour devenir concurrentiel à l'échelon international. En outre, les crédits d'impôt aideraient à compenser les subventions qu'octroient d'autres pays fabricants de navires.

Au sujet du projet de loi C-213, de nombreux **armateurs** ont indiqué que les éléments financiers du projet de loi aideraient l'industrie à être plus compétitive, mais que ces seuls éléments ne seraient pas suffisants pour surmonter les problèmes que pose un marché international faussé; ils ne créeraient pas non plus une demande nationale suffisante pour ramener l'industrie canadienne de la construction maritime à ses niveaux d'activité antérieurs.

En général, les **armateurs** canadiens ne jugent pas que l'accès à des capitaux pour la construction de navires au pays constitue un problème. La plupart de ceux qui ont été interrogés n'estiment pas que les subventions accordées aux chantiers maritimes sont un moyen efficace de revitaliser l'industrie de la construction maritime.

Le **milieu syndical** soutient énergiquement le projet de loi C-213, et inciterait les armateurs canadiens à acheter des navires fabriqués au Canada.

Les **gouvernements provinciaux** jugent qu'il serait bon d'envisager de mettre sur pied un mécanisme financier similaire au Title XI des États-Unis.

Approvisionnement fédéral

Les représentants des **chantiers maritimes** dont l'activité dépend de la construction de navires pour le gouvernement, ainsi que des réparations connexes, ont déclaré qu'ils ont de la difficulté à gérer leurs activités à cause de l'imprévisibilité du régime d'approvisionnement fédéral. Un grand nombre d'entre eux ont proposé que le gouvernement adopte un plan d'activités de dix ans pour la construction de navires ainsi que pour les travaux de réparation ou de remise en état. En outre, les représentants de nombreux **chantiers maritimes** ont fait état du sentiment de frustration que suscite la complexité du processus d'approvisionnement fédéral, ainsi que les coûts qui y sont associés.

Il a aussi été question du souhait de l'industrie que le gouvernement fédéral mette en application l'élément d'« achat au Canada » que comporte la politique fédérale en matière de construction maritime, et d'intensifier l'attribution au secteur privé des marchés concernant la réparation des navires fédéraux.

Indépendamment de cela, les intervenants ont généralement reconnu que même une stabilisation des achats gouvernementaux ne serait pas suffisante en soi pour soutenir la capacité actuelle de l'industrie.

Pratiques exemplaires et perspectives d'avenir dans les domaines de la fabrication, de la réparation et de la remise en état de navires

La **plupart des intervenants** du pays tout entier ont noté avec intérêt les nouveaux débouchés qu'offrent les activités d'exploration, d'exploitation, de production et d'entretien relatives aux ressources pétrolières et gazières extracôtières, de même que le remplacement de la flotte des Grands Lacs.

Tous les représentants des **chantiers maritimes** ont reconnu qu'il est nécessaire de spécialiser jusqu'à un certain point les produits pour redevenir concurrentiels, et un grand nombre d'entre eux ont adopté cette

solution ou se tournent vers des marchés à créneaux pour soutenir leurs activités. Les possibilités qu'offrent les nouveaux marchés peuvent inclure, par exemple, les nouvelles technologies maritimes et leurs composants, les navires spécialisés comme les remorqueurs, les yachts de luxe, les travaux de réparation spécialisés, ainsi que le marché de l'exploitation des ressources pétrolières et gazières extracôtières. Un grand nombre d'entre eux ont indiqué que les membres de l'industrie doivent travailler de manière concertée, échanger des informations sur les pratiques optimales et envisager de nouer des alliances stratégiques entre les chantiers et d'autres industries maritimes.

Les **armateurs** sont d'accord pour la plupart que l'avenir de la construction maritime réside dans les marchés spécialisés ou à créneaux, et sont d'avis qu'il faudrait aider les chantiers maritimes dans les efforts qu'ils font pour se lancer dans des activités de production spécialisées ou améliorer leurs capacités de réparation ou de remise en état, en mettant d'avantage l'accent sur des navires spécialisés et de haute qualité. Quelques **armateurs** ont exprimé l'avis que, dans certaines régions, le marché de la réparation et de la remise en état de navires n'est pas exploité; souvent, les entreprises font faire à l'étranger des réparations qu'ils pourraient faire exécuter au Canada. Cela est valable surtout pour l'industrie située sur la côte est.

Tous les **gouvernements provinciaux fabricants de navires** ont reconnu l'importance de tirer profit de nouveaux débouchés pour préserver l'industrie nationale de la construction maritime. Outre les marchés à créneaux mentionnés ci-dessus, l'industrie de l'exploitation des ressources pétrolières et gazières extracôtières est réputée pour offrir un potentiel économique énorme sur la côte est et la côte ouest. Les **gouvernements provinciaux** ont exhorté le gouvernement fédéral à agir avec célérité pour faire en sorte que les sociétés qui entreprennent des travaux d'exploration pétrolière et gazière extracôtière exigent des niveaux adéquats de contenu canadien, ce qui serait profitable à l'industrie canadienne, à ses travailleurs et à nos collectivités, mais ils sont conscients que cela ne peut se faire que dans les limites des obligations internationales du Canada, de la compétence partagée du gouvernement fédéral et des gouvernements provinciaux, ainsi que de l'Accord sur le commerce intérieur.

La plupart des associations d'intervenants (c'est-à-dire des groupes représentant les intérêts de divers intervenants, y compris ceux des municipalités où l'on construit des navires) ont exprimé leur inquiétude à l'égard de la réduction des niveaux d'emploi, mais ils soutiennent l'idée que l'industrie doit étudier sérieusement les marchés à créneaux et les possibilités de diversification de manière à prospérer au sein d'un marché de plus en plus mondialisé.

La nécessité d'un dialogue accru

Les intervenants ont été unanimes à juger que l'accroissement du dialogue entre le gouvernement et le milieu de la construction maritime est une étape fort positive. Les **associations d'intervenants** croient généralement qu'il est nécessaire d'intensifier le dialogue pour échanger des informations sur les pratiques exemplaires et aider à concevoir l'orientation future de l'industrie, et qu'il appartient au gouvernement fédéral de jouer, sur ce plan, un rôle de chef de file.

Quelques intervenants, dont des représentants de **chantiers maritimes**, ont jugé qu'un processus de consultations bilatérales était le moyen privilégié d'engager un dialogue avec l'ensemble de l'industrie, tandis que d'autres, notamment les **organismes syndicaux**, étaient fermement d'avis que les solutions ne peuvent être trouvées que dans le cadre de réunions de plus grande envergure, auxquelles prennent part de multiples intervenants.

Manière de saisir les occasions qui s'offrent

Il y a un thème général qui est revenu sans cesse durant toutes les consultations menées avec les intervenants de l'industrie de la construction maritime. Les nouveux débouchés définiront l'industrie de la construction maritime de demain, et la façon dont cela se fera est subordonnée à la capacité et à la volonté de tous les intervenants de relever ces nouveaux défis. Un grand nombre de ces débouchés ne sont pas immédiats et assurés, et certains, comme ceux associés à l'exploitation des ressources pétrolières et gazières extracôtières, sont particulièrement imprévisibles.

Les **intervenants du secteur de l'exploitation des ressources pétrolières et gazières extracôtières** ont convenu que, pour ce qui est de l'industrie de la construction maritime, les principaux débouchés qui pointent à l'horizon incluent le secteur de l'exploration des ressources pétrolières et gazières extracôtières. De nombreux intervenants ont fait état des retombées économiques importantes et permanentes qui sont prévues, surtout pour la côte est, mais aussi pour la côte ouest et l'Arctique dans l'avenir. On s'attend à ce que ces retombées soient diversifiées, car le secteur de l'exploitation des ressources pétrolières et gazières extracôtières a besoin de toutes sortes d'équipement : des navires, des bases d'approvisionnement, des fournitures, du matériel d'exploration additionnel, etc. Ces demandes s'intensifient et créent des débouchés non seulement pour les chantiers maritimes et les constructeurs de modules et de navires destinés à l'exploitation des ressources pétrolières et gazières extracôtières, mais aussi pour d'autres secteurs industriels et manufacturiers. On estime à environ 2 milliards de dollars la valeur des grands pétroliers et gaziers sur la côte est.

Les **intervenants du secteur de l'exploitation des ressources pétrolières et gazières extracôtières** ont formulé des observations et des suggestions importantes. Un grand nombre d'entre eux ont exprimé l'avis que le contenu canadien, y compris les éléments conceptuels et techniques, est un aspect indispensable à l'obtention de pourcentages de travaux supérieurs pour les navires à extraction et entreposage pétrolier et gazier ("FPSO"), les plates-formes semi-submersibles et gravitaires et les modules connexes qui sont utilisés dans le cadre de systèmes de production et de stockage flottants. Selon de nombreux intervenants, le marché des navires d'approvisionnement et de manutention d'ancres, ainsi que celui des services que fournissent ces derniers en haute mer, sont importants pour leurs perspectives d'avenir.

Les opinions des **intervenants du secteur des produits et services liés à l'exploitation des ressources pétrolières et gazières extracôtières** variaient quelque peu au sujet des tarifs et des subventions, et certains ont indiqué que cette question revêtait moins d'importance. D'autres ont suggéré qu'il serait très avantageux de modifier la *Loi sur le cabotage* afin de faire disparaître l'exemption relative aux navires dont l'entrée est permise lorsqu'aucun navire battant pavillon canadien n'est disponible au Canada.

Un grand nombre de ces intervenants ont jugé que le secteur de la construction de modules et de navires affectés aux **ressources pétrolières et gazières extracôtières** devrait être intégré à l'industrie de la construction maritime en vue de l'élaboration de politiques fédérales. Ils étaient d'avis qu'un grand nombre de leurs intérêts sont identiques ou similaires à ceux des constructeurs de navires, qui favorisent des aspects tels que des crédits d'impôt remboursables fédéraux, ainsi que des déductions pour amortissements supérieures au titre du crédit-bail. Il a aussi été recommandé d'aider les intervenants du secteur des ressources pétrolières et gazières extracôtières afin d'améliorer et de faciliter les transferts technologiques de l'étranger.

On s'attend à ce qu'un grand nombre de navires canadiens faisant partie de la **flotte des Grands Lacs** soient remplacés dans les années à venir. Cette flotte d'environ 150 navires, dont les deux tiers environ s'adonnent exclusivement au cabotage au Canada, pourraient représenter, pour les grands chantiers, un marché potentiel d'une valeur de 1,3 à 1,7 milliard de dollars. Il a été largement reconnu que la plupart de ces navires ne seront

pas remplacés prochainement, et que l'établissement de prix concurrentiels constituera un facteur marquant pour ce qui est de déterminer combien de ces navires seront construits au Canada.

Remerciements

Industrie Canada souhaite exprimer sa gratitude à tous les intervenants qui ont pris part au processus de consultation. Leur aide ainsi que les conseils qu'ils ont prodigués au gouvernement du Canada ont permis de rédiger le présent rapport. Bien que les questions auxquelles l'industrie est confrontée fassent l'objet de toutes sortes d'opinions, le processus a permis à un large éventail d'intervenants et au gouvernement de partager, de comparer et d'échanger des informations et des idées utiles en vue d'améliorer les perspectives qui s'offrent à l'industrie ainsi qu'à ses travailleurs.

Notes explicatives

Jones Act - Un certain nombre de lois maritimes (appelées collectivement « *Jones Act* ») imposent une série de restrictions à la participation de pays étrangers au sein de l'industrie maritime nationale des États-Unis. En vertu de ces lois, le transport de marchandises ou de voyageurs entre deux points situés aux États-Unis est réservé aux navires fabriqués aux États-Unis, dotés de papiers de bord émanant des États-Unis, et possédés et exploités par des citoyens des États-Unis. En ce qui concerne le transport maritime international, des limites sont imposées à la propriété étrangère de navires admissibles à l'obtention de papiers de bord aux États-Unis. Ces restrictions, et d'autres, limitent la participation du Canada au sein des marchés américains.

La *Jones Act* n'interdit pas tout à fait aux chantiers maritimes étrangers de participer aux marchés de la construction maritime aux États-Unis. Par exemple, certains types de navires, comme les bâtiments de recherche et les plates-formes de forage en mer, peuvent être achetés auprès de chantiers non américains, et les chantiers étrangers sont également autorisés à effectuer quelques travaux de réparation et de remise en état. À la suite d'un engagement pris lors des négociations entourant l'ALÉNA - l'engagement quasi unique de ce pays dans le secteur maritime - les États-Unis ont précisé que les travaux comprenant le remplacement de moins de 7,5 pour cent de la coque et de la superstructure d'un navire peuvent être effectués sans déchéance du statut prévu par la *Jones Act*; ce pourcentage peut atteindre 10 pour cent après que l'on a obtenu une autorisation préalable. Les États-Unis s'étant acquitté de l'engagement qu'ils ont pris dans l'ALÉNA pour ce qui était de préciser les questions relatives aux travaux de remise à neuf, on ne s'attend pas, à ce stade-ci, à une libéralisation de cette disposition au sujet des travaux de réparation et de révision.

Bien que le Canada, et d'autres partenaires commerciaux, aient tenté d'améliorer leur accès au marché américain dans ce secteur dans le cadre de négociations commerciales, les États-Unis ont refusé de négocier des améliorations. À ce stade-ci, le Canada ne dispose d'aucun recours viable contre la *Jones Act*.

Title XI- Aux États-Unis, la *Maritime Administration* offre une aide financière en vue de l'achat de navires nouveaux et fabriqués aux États-Unis en vertu du programme visé par le *Title XI*. Le *Title XI* de la *U.S. Merchant Marine Act* des années 1930 est administré par la *Maritime Administration* (MarAd), et accorde une garantie gouvernementale « à reconnaissance totale » pour l'octroi de prêts commerciaux d'une durée de 25 ans, en vue de financer 87,5 pour cent du coût des navires fabriqués aux États-Unis. En 1993, sous le gouvernement Clinton, cette disposition a été révisée et étendue de manière à inclure les transactions étrangères.

Dans le cas d'un produit américain exporté au Canada qui bénéficie d'une aide financière en vertu du Title XI, l'industrie peut engager une action en vue d'appliquer des droits compensateurs. Dans le même ordre d'idées,

l'industrie peut engager une action pour dumping si elle croit que des produits américains exportés au Canada sont vendus à un prix inférieur au prix coûtant ou à la juste valeur marchande. Si une enquête est menée dans le cadre d'une action engagée en vue d'appliquer des droits compensateurs ou pour dumping et qu'il est conclu que l'industrie canadienne a été lésée à cause d'importations ayant fait l'objet d'un dumping et/ou subventionnées, des droits pourraient être imposés. Aux termes de l'ALÉNA, le Canada a le choix d'imposer des restrictions quantitatives à l'importation de navires fabriqués aux États-Unis, tant que la *Jones Act* demeure en vigueur.

Projet de loi C-213, Loi visant à encourager la construction maritime - Un projet de loi d'initiative parlementaire (Dubé, Bloc québécois), déposé en réponse aux demandes de l'industrie, comporte trois grands éléments : 1) des prêts subventionnés dans le cadre d'un programme de garanties de prêts; 2) un meilleur traitement fiscal du financement par crédit-bail; 3) un crédit d'impôt remboursable. Le projet de loi a été soumis à l'examen du Comité permanent des finances. Le 5 octobre 2000, le Comité a voté à l'unanimité en faveur de toutes les clauses du projet de loi, et ce dernier a été transmis à la Chambre des communes pour la troisième lecture.

Annexe A

Liste des organismes consultés

Allied Shipbuilders Ltd. Vancouver (Colombie-Britannique)
Canada Steamship Lines Inc. Montréal (Québec)
Canadian Committee on Shipbuilding Policy Saint-Jean (Nouveau-Brunswick)
Association des armateurs canadiens Ottawa (Ontario)
Chambre de commerce maritime Ottawa (Ontario)
CP Ships Calgary (Alberta)
Fédération canadienne des municipalités Ottawa (Ontario)
Fednav International Ltd. Montréal (Québec)
Friede Goldman Newfoundland Marystown (Terre-Neuve)
Gouvernement du Québec Québec (Québec)
Gouvernement de la Colombie-Britannique Victoria (Colombie-Britannique)
Gouvernement de l'Ontario Toronto (Ontario)
Gouvernement du Nouveau-Brunswick Fredericton (Nouveau-Brunswick)
Gouvernement de Terre-Neuve et du Labrador St. John's (Terre-Neuve)
Gouvernement de la Nouvelle-Écosse Halifax (Nouvelle-Écosse)
Gouvernement de l'Île-du-Prince-Édouard Charlottetown (Île-du-Prince-Édouard)
Industries Océan Inc. Ile-aux-Coudres (Québec)
Irving Shipbuilding Inc. Saint-Jean (Nouveau-Brunswick)
Les Industries Davie Inc. Lévis (Québec)
Fédération des travailleurs de construction maritime Halifax (Nouvelle-Écosse)
PCL Industrial Constructors Inc. Bull Arm (Terre-Neuve)
Peter Kiewit Sons Co. Ltd. St. John's (Terre-Neuve)
Point Hope Shipyard Co. Ltd. Victoria (Colombie-Britannique)
Port Weller Dry Docks Port Weller (Ontario)
Seaspan (Cyprus) Limited Vancouver (Colombie-Britannique)
Secunda Marine Services Limited Dartmouth (Nouvelle-Écosse)
Association de la construction maritime du Canada Ottawa (Ontario)
St. John's Dockyard Limited (Newdock) St. John's (Terre-Neuve)

Vancouver Shipyards Co. Ltd. Vancouver (Colombie-Britannique)
Verreault Navigation Inc. Les Méchins (Québec)